

## Analyse des ventes (Projet M@trix)



“ Nous avons choisi Homsys pour son expérience du décisionnel dans un contexte complexe ou les qualités d'analyse techniques et fonctionnelles étaient primordiales ”.

Claude Basset  
Responsable Décisionnel

### Gerflor

- **Activité :**  
Fabrication et commercialisation de revêtements de sol PVC en rouleaux et dalles.
- **Effectif :**  
1 750 personnes.
- **Implantations :**  
France, Allemagne, Irlande, Thaïlande.

### Objectifs :

- Mise en place d'un outil d'analyse des ventes performant, pour optimiser le processus de prise de décision et la réactivité des services du Contrôle de gestion, du Commercial et du Marketing.
- Fournir aux personnes concernées les chiffres actualisés tous les jours par l'intermédiaire d'un environnement moderne, intuitif, et conforme aux standards du marché.
- La solution mise en place devait répondre aux impératifs du client en matière d'évolutivité et de maintenance.

### Réalisations :

Pour satisfaire aux objectifs fixés, Homsys a mis en place le module "Analyse des ventes" des applications analytiques de Cognos.

Le développement de la solution s'est fait de manière interactive :

- Implémentation et adaptation des e-application de Cognos
- Intégration des données supplémentaires en provenance de JDE et hors JDE
- Création des cubes Olap
- Développement des rapports

Homsys a assuré la formation des utilisateurs et le transfert de connaissance au service informatique.



### Environnement :

PowerPlay - PowerPlay Entreprise Server - Upfront - Impromptu  
Oracle - Impromptu Web Report - DecisionStream - ReportNet